



Juan Antonio Zurera
 Director general de Ascendum
 Maquinaria en España

“Cuando un cliente llama a Ascendum (Volmaquinaria), sabe que ofrecemos los más altos estándares de calidad, producción y servicio”

Desde su nacimiento en 1959 en Portugal bajo la denominación Autosueco, la expansión y consolidación de Ascendum a nivel internacional ha sido imparable. Un proceso de internacionalización que arrancó en 1999 con la llegada a España de la compañía y que en la actualidad se extiende a 14 países. Esta expansión no solo se ha producido en forma de una amplia red de distribución internacional, sino también en la incorporación de marcas líderes a un portfolio de equipos que en su origen estaba especializado en maquinaria Volvo. Enmarcado en este proceso, desde principios de este año la firma ha cambiado su denominación en España de Volmaquinaria a Ascendum, haciendo énfasis en ese carácter global que cada vez define mejor a la compañía.

Entrevistamos a Juan Antonio Zurera, director general de Ascendum Maquinaria en España, quien nos habla acerca de la actualidad de la compañía, que ahora da un paso más en la ampliación de su oferta de servicios con el acuerdo de distribución alcanzado con Terex Construction para la comercialización de sus equipos de maquinaria compacta.

Pregunta. ¿Qué supone para la compañía el cambio de denominación de Volmaquinaria a Ascendum?

Respuesta. Volmaquinaria es una empresa con una amplia solera en el mercado de la maquinaria en España. Desde los años ochenta en que aparecimos como una compañía de ventas de la que entonces se denominaba Volvo BM, pasando por VME Ibérica y finalmente bajo el nombre de Volvo Maquinaria de Construcción España. En 1998, y dentro de una política

de concentración en la fabricación por parte de Volvo, entró en el capital de la empresa el grupo Autosueco, grupo con amplia experiencia en la comercialización de los productos Volvo en Portugal, quien el año siguiente se hizo con el 100% de las acciones. Desde entonces, nuestra denominación cambió a Volmaquinaria.

Hoy, como consecuencia de la consolidación del Grupo a nivel internacional, y dentro de una clara diversificación de nuestra oferta de productos incluyendo otras marcas no Volvo CE, hemos adoptado en todos los países la denominación de nuestra matriz.

P. Más allá del cambio de denominación, ¿afectará este movimiento a la actividad o a la estructura de la compañía?

R. Claramente no. El equipo sigue siendo exactamente el mismo, y los medios que ponemos a disposición de nuestros clien-

tes, también. La estructura accionarial también es la misma existente en este momento, con lo que este cambio se centra en el cambio de denominación, con dos efectos claros: uno, aportar nuestra estructura de grupo internacional y nuestro saber hacer a nuestros clientes allí donde estén en el mundo y dos, abrir cabida dentro de nuestra imagen de empresa a todas las marcas que hoy componen nuestra oferta de productos: Volvo CE en toda su gama, Sandvik -equipos móviles de trituración y clasificación-, Fuchs -maquinaria para manejo de materiales-, Terex Trucks -vehículos extraviales rígidos y articulados-, Lännen -retropalas multivalentes-, Award -volteadores de contenedores- y nuestra última adquisición que hoy damos en primicia: Terex Construction -división de maquinaria compacta de Terex desde la que ofrecemos las retrocargadoras Terex de última generación, los dúmperes de obra

y la compactación ligera, todo ello productos complementarios de nuestras actuales gamas.

P. ¿Cuál es actualmente la presencia internacional del Grupo?

R. Nuestro grupo se encuentra en este momento en catorce países, siendo uno de los mayores Concesionarios de Volvo CE a nivel mundial. Siguiendo la cronología de las adquisiciones, hoy estamos en Portugal, España, Estados Unidos, Turquía, México, Austria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Rumanía, Croacia, Eslovenia, Bosnia Herzegovina, Moldavia, y mediante el programa 'Follow the Customer' acompañando a nuestros clientes allí donde necesiten de nuestros servicios: Angola, Mozambique, Polonia, Guinea Ecuatorial y Marruecos, entre otros.

P. ¿Qué impacto ha tenido la crisis en la facturación del grupo en el mercado español en los últimos años?

R. A nivel consolidado como grupo internacional, la diversificación geográfica que hemos alcanzado nos da la necesaria estabilidad, pues aún en plena crisis, hemos seguido incrementando nuestra cifra de negocios año tras año, hasta alcanzar en 2015 los 821 millones de euros de facturación.

En España, evidentemente la crisis ha tenido un importante impacto a nivel de nuestra cifra de negocios. No en balde, el mercado llegó a caer más de un 90% y la recuperación está siendo tremendamente lenta y fluctuante. Esto ha tenido como consecuencia que el tamaño de nuestra empresa en España y nuestra organización se ha ajustado a esa nueva realidad. Sin embargo, nuestra empresa ha conseguido el equilibrio adecuado para la rentabilidad, sin afectar a la calidad de nuestra atención al cliente y sin tener que cerrar ninguna de nuestras bases, desde las que seguimos prestando a nuestros clientes un servicio de calidad, tal como siempre hemos hecho.

P. ¿Cuál es la infraestructura de distribución de Ascendum en España?

R. Ascendum cuenta en España con una red mixta compuesta de bases propias, concesionarios y servicios colaboradores. En total 28 puntos de atención a nuestros

clientes, que garantizan un servicio rápido y eficaz.

Todos nuestros puntos de atención cuentan con el personal, las herramientas, stocks necesarios de repuestos, y con la formación necesaria para atender las peticiones de nuestros clientes. Nos permiten ofrecer toda la gama de productos en sus diferentes vertientes de maquinaria nueva, usada y en alquiler, así como una completa oferta de productos posventa entre los cuales cabe citar contratos de mantenimiento y reparación, monitorización a distancia de nuestros equipos, asesoramiento para la mejora de la productividad mediante potentes herramientas informáticas integradas en la propia máquina y formación de uso y mantenimiento.

P. ¿En qué situación se encuentra actualmente el parque de maquinaria Volvo en España?

R. La crisis ha producido un importante impacto en los parques existentes y en la actividad de los mismos. Muchas máquinas han salido del país desde 2008 en un éxodo tanto de operaciones, al salir los clientes al exterior, como mediante la venta al extranjero: la crisis hizo a España un lugar atractivo para la búsqueda de maquinaria a bajo precio.

Esto ha producido que las más de 10.000 unidades que considerábamos activas en 2008 se hayan visto reducidas a la mitad en estos momentos. Igualmente nuestros sistemas telemáticos nos muestran que la actividad de las máquinas aún distan de lo que podríamos considerar normal, trabajando menos horas de las habituales.

P. ¿Cómo se articula la apuesta del Grupo por la incorporación de nuevas tecnologías y sistemas de gestión en ahorro de combustible y eficiencia en las máquinas?

R. Nuestras operaciones apuestan por obtener el máximo partido para nuestros clientes de las innovaciones de nuestros productos. En los últimos años el control de emisiones en los motores ha sido, y seguirá siendo, uno de los principales puntos de desarrollo, en los cuales Volvo siempre ha sido pionero; no en balde ya desde los años 90 disponíamos de motores de "baja emisión". Nuestra tecnología ha conseguido no solo mejorar las emisiones

sino reducir el consumo. Sin embargo, el gran desarrollo proviene de las operaciones: hoy nuestra apuesta está en la mejora de las operaciones. Hoy es parte del día a día el sistema MATRIS, que nos permite analizar la forma de trabajo y mejorar los consumos en las unidades mediante la optimización de la forma de trabajo y ajustando los parámetros de la máquina. El sistema CARETRACK permite monitorizar las unidades a distancia, tanto por nuestro personal como por el propio cliente. Durante el proceso de venta, asesoramos a nuestros clientes en la mejor combinación de equipos mediante herramientas informáticas tales como el "Site Simulator", con lo que el ahorro para nuestros clientes está presente desde el primer momento.

Sin embargo, el gran salto se está dando en estos momentos, en que estamos introduciendo el Volvo Co-Pilot, integrado dentro de lo que denominamos "Servicios de Mejora de Eficiencia". Este sistema permite ajustar la forma de trabajo de las unidades a las especificaciones finales solicitadas por el cliente, ayudando de manera automática a los operadores a realizar tareas tan complejas como la compactación inteligente en nuestros compactadores, la verificación y ajuste de la producción en tiempo real mediante cámara térmica de nuestras extendedoras, el ajuste de la producción de nuestras palas cargadoras, automatizando operaciones, o facilitando tareas tales como las nivelaciones o excavaciones en zonas limitadas en superficie o altura en nuestras excavadoras. Todo ello permite que los operadores se concentren en la calidad del trabajo y sobre todo, reduciendo en la seguridad.

P. En los últimos años Volvo ha presentado algunos prototipos de modelos futuristas. ¿Por dónde pasa tecnológicamente el futuro de la maquinaria de construcción?

R. Prototipos y realidades. Siempre buscamos aportar valor a nuestros clientes con equipos que mejoren su coste por tonelada. Los precios iniciales de adquisición ya no son el elemento clave, pues hay toda una serie de costes de operación que deben considerarse. Dentro de esta eficiencia se centran las principales acciones que hemos realizado, por ejemplo, incrementando el tamaño de los equipos, como con el

A60 que es el dúmper articulado de mayor tamaño disponible, reduciendo los consumos de combustible, mediante nuevas generaciones de motores y mediante la automatización de tareas a través de sistemas automáticos y software.

Está claro que los nuevos sistemas informáticos embebidos en las máquinas les aportan una flexibilidad y eficiencia superior, permitiendo al operador concentrarse en las tareas de calidad, con lo que el futuro pasa por el desarrollo de estos sistemas –que ya hoy son una realidad– y por la interconexión de las máquinas para optimizar la producción, por ejemplo, en los tándem extendedora-rodillos o en la interconexión de equipos de trituración y clasificación.

Tampoco podremos olvidar el control de emisiones, cada vez más exigente, y que seguramente cambiará la tecnología matriz de las unidades. Todo ello es motivo de investigación y desarrollo en nuestros productos, que como vemos, se están traduciendo en realidades cada vez en plazos más cortos.

P. ¿Qué valoración hace de la incorporación los dúmperes rígidos de Terex dos años después de su la adquisición por parte de Volvo?

R. Pienso que es la evolución natural de Volvo CE, pues era un producto que tuvimos en el pasado y del que hoy carecíamos. Nuestros clientes nos los seguían demandando y los dúmperes de Terex nos abren de nuevo esa posibilidad. Lógicamente, la distribución en España pasa por nuestra empresa, motivo por el que se está integrando y hoy ya podemos atender a nuestros clientes con dúmperes Terex, con la calidad que siempre ofrecemos.

Por otra parte, a nivel de producción, tras la necesaria adaptación inicial, Volvo CE ha realizado unas fuertes inversiones en la fábrica de Motherwell (Escocia), mejorando su capacidad productiva.

P. El sector de manejo de materiales de residuos es otro de los sectores de actividad que comienzan a funcionar en nuestro país. ¿Qué espera de los equipos Terex- Fuchs?

R. Los equipos Terex-Fuchs son equipos con una alta calidad demostrada. Desde el inicio de la distribución en España por



Juan Antonio Zurera nació en Trujillo, Cáceres, hace 54 años. Ingeniero Mecánico y MBA por el IEDE, Zurera tiene una amplia experiencia en el sector de construcción, en el que ha trabajado desde finales de los años 80. Su trayectoria profesional contempla el paso por varias de las principales empresas del sector en puestos de responsabilidad, como Mopsa-Grove, Terex, Daewoo o Komatsu España. En 2001 recalca en Volmaquinaria, primero como director técnico, y desde 2012 como director general. Desde su cargo, es responsable de la red de distribución de Ascendum y de la comercialización y asistencia de los equipos representados por la compañía en España.

nuestra parte, hemos sentido la confianza de nuestros clientes en los mismos. Hoy tenemos equipos nuevos, usados y en alquiler a disposición de nuestros clientes y múltiples equipos trabajando en España, ya vendidos por nosotros. Los nuevos equipos de la generación F aportan aún más valor y rendimiento a nuestros clientes, con los nuevos sistemas hidráulicos, aún menores consumos y mayor confortabilidad.

El sector del reciclaje se ha resentido por la baja demanda de China y las fuertes exportaciones desde este país asiático hacia Europa. Para ayudar a nuestros clientes, nuestra oferta comercial incluye todas las opciones necesarias: maquinaria nueva, usada y alquiler así como la más completa oferta de servicio posventa, todo ello para adaptarnos en cada momento a sus necesidades.

El sector de residuos, como no puede ser de otra forma, debe seguir desarrollándose en nuestro país, y estamos preparados con nuestros productos para ayudar a nuestros clientes a obtener el mejor coste por tonelada. El cuidado del medio ambiente es uno de nuestros valores fundamentales, y Terex-Fuchs ayuda en el mismo con nues-

tros equipos móviles, fijos y con equipos eléctricos.

P. Sin embargo, el sector de equipos móviles de trituración y machaqueo lleva muchos años atravesando dificultades, sin apenas ventas a nivel nacional. ¿Cómo valora esta situación de mercado para sus equipos Sandvik y qué expectativas de futuro tienen?

R. Sandvik es sin duda una primera marca, y un referente en el mercado. En efecto, la baja demanda de estos productos ha hecho caer a niveles increíblemente bajos sus ventas, pero nuestro compromiso con la marca es total. Creo que esta situación es coyuntural y un país como España no puede mantener estos bajos niveles. Sin duda se recuperará, pues estos productos son adecuados para sectores cuyo desarrollo en los próximos años será obligatorio, y nosotros estamos preparados para ello.

P. ¿Continuará la expansión de Ascendum en el futuro? ¿Cuáles son los próximos movimientos del grupo tanto en marcas como en nuevos mercados?

R. Sin duda alguna. Somos una empresa con experiencia, pero sobre todo, dinámica. Siempre buscamos nuevos retos y oportunidades y nuestros clientes saben que pueden contar con nosotros para sus diferentes proyectos, tanto nacionales como internacionales.

Como primicia, como he comentado, hemos formalizado un nuevo acuerdo de distribución con Terex Construction –división de maquinaria compacta de Terex– desde la que ofrecemos las retrocargadoras Terex de última generación, los dúmperes de obra y la compactación ligera, todos ellos productos complementarios de nuestras actuales gamas. Queremos seguir siendo un proveedor global para nuestros clientes, con una oferta completa para ellos y siempre con productos con un alto nivel de calidad y productividad.

Cuando un cliente llama a Ascendum Maquinaria, sabe que los productos que ofrecemos cumplen los más altos estándares de calidad, producción y servicio. Llevamos casi 40 años gozando de la confianza de nuestros clientes, y esperamos seguir contando con ella en el futuro para ayudarles a desarrollar sus negocios, tanto en España como en cualquier lugar del mundo ◀◀